

Les institutions de marché en Afrique subsaharienne

Marcel Fafchamps

Volume 81, numéro 4, décembre 2005

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/014911ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/014911ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Fafchamps, M. (2005). Les institutions de marché en Afrique subsaharienne. *L'Actualité économique*, 81(4), 595-616. <https://doi.org/10.7202/014911ar>

Résumé de l'article

Basé sur ma présentation de mai 2005 à la Société canadienne de science économique, cet article résume le contenu de mon livre dédié aux institutions de marché en Afrique subsaharienne. Organisé autour des idées de confiance et de partage de l'information, l'article présente une série de concepts et de résultats empiriques relatifs au respect des contrats en Afrique. J'argue du fait que la peur de perdre une relation d'affaires précieuse est le mécanisme dominant de respect des contrats pour les biens agricoles et manufacturés. Contrairement à l'accent mis d'ordinaire par la littérature théorique sur les contrats relationnels, je trouve que l'exclusion collective et coordonnée des tricheurs est inconnue en Afrique. Mais l'exclusion décentralisée peut se produire si le non-respect d'un contrat est interprété comme signal d'une faillite imminente. Je discute également de la circulation de l'information sur le type et le comportement des agents économiques, qui regorge de problèmes incitatifs, ainsi que le rôle des réseaux dans la forme que prennent les interactions de marché

LES INSTITUTIONS DE MARCHÉ EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE*

Marcel FAFCHAMPS

Département d'Économie

Université d'Oxford

RÉSUMÉ – Basé sur ma présentation de mai 2005 à la Société canadienne de science économique, cet article résume le contenu de mon livre dédié aux institutions de marché en Afrique subsaharienne. Organisé autour des idées de confiance et de partage de l'information, l'article présente une série de concepts et de résultats empiriques relatifs au respect des contrats en Afrique. J'argue du fait que la peur de perdre une relation d'affaires précieuse est le mécanisme dominant de respect des contrats pour les biens agricoles et manufacturés. Contrairement à l'accent mis d'ordinaire par la littérature théorique sur les contrats relationnels, je trouve que l'exclusion collective et coordonnée des tricheurs est inconnue en Afrique. Mais l'exclusion décentralisée peut se produire si le non-respect d'un contrat est interprété comme signal d'une faillite imminente. Je discute également de la circulation de l'information sur le type et le comportement des agents économiques, qui regorge de problèmes incitatifs, ainsi que le rôle des réseaux dans la forme que prennent les interactions de marché

ABSTRACT – Based on my May 2005 presentation to the Société canadienne de science économique, this article summarizes the content of my book devoted to market institutions in sub-Saharan Africa. Organized around the ideas of trust and information sharing, the article discusses concepts and empirical findings pertaining to the enforcement of contracts in Africa. I argue that the fear of losing valuable relationships is the dominant enforcement mechanism in markets for manufactures and agricultural products. Contrary to much of the theoretical emphasis on reputational contracting, coordinated collective exclusion of cheaters is unknown. But decentralized exclusion can arise if breach of contract is interpreted as a signal of impending bankruptcy. I discuss the circulation of information about type and behavior, which is fraught with incentive problems, and the role of networks in shaping market interaction.

* Je remercie pour leurs excellents commentaires et suggestions Pierre Dubois, un arbitre anonyme et les participants au Congrès de la Société canadienne de science économique qui a eu lieu les 12 et 13 mai 2005 au Manoir Richelieu. Ce travail a été effectué avec le soutien financier de la Société canadienne de science économique et de l'Economic and Social Research Council (ESRC), Grande-Bretagne. Ce travail fait partie du programme du Global Poverty Research Group de l'ESRC.

INTRODUCTION

Cet article résume le contenu de ma présentation du 13 mai 2005 à la Conférence François-Albert Angers de la Société canadienne de science économique qui eut lieu au Manoir Richelieu à Charlevoix, Québec. Cette présentation puise largement son inspiration dans mon livre publié en 2004 par les presses MIT et consacré aux institutions de marché en Afrique (Fafchamps, 2004). Ce livre rassemble une série de modèles théoriques et d'observations de terrain et représente un travail de réflexion s'étalant sur plus de dix ans. L'accent est mis sur le respect des contrats entre clients et fournisseurs, mais les principes qui émergent de l'analyse s'appliquent à d'autres marchés également. Dans cet article je résume les idées maîtresses de l'ouvrage.

La première partie de ma présentation résume les apports théoriques et conceptuels qui sous-tendent le travail de recherche. Cette partie présente une série de concepts qui permettent d'affiner notre compréhension des institutions informelles de marché telles qu'elles sont présentes en Afrique subsaharienne et ailleurs. Dans la section qui suit je discute brièvement les diverses sources de données empiriques sur lesquelles le travail d'analyse se fonde. Je résume ensuite en détail les principaux résultats empiriques contenus dans mon livre.

L'essentiel de la discussion se concentre sur la distinction entre la valeur des relations interpersonnelles que les hommes d'affaires ont avec leurs clients et fournisseurs, et la réputation qu'ils entretiennent au sein d'une communauté d'affaires plus large. La théorie économique confond souvent ces deux concepts au sein d'une idée générale de réputation. Je montre que la distinction entre les deux est essentielle à une bonne compréhension des institutions de marché en Afrique subsaharienne. Je termine par une série de conclusions concernant les implications de politique économique de mon travail et je discute les avenues de recherche future qui apparaissent comme les plus prometteuses.

Avant de se lancer dans l'analyse proprement dite, il est utile de clarifier le sens que je donne à certains des termes utilisés ici. Mon travail sur les institutions de marché tourne en grande partie autour des concepts de confiance et de réputation. Ces termes peuvent prendre de multiples significations tant dans le langage courant que dans la littérature économique.

La confiance dans une personne est fondamentalement une série d'attentes concernant le comportement futur de cette personne. Ces attentes peuvent être dénuées de tout fondement, comme lorsque l'on parle de confiance aveugle. Mais elles sont le plus souvent fondées sur un raisonnement rationnel. Ce raisonnement rationnel peut être basé seulement sur les caractéristiques objectives de la situation, sans référence aux caractéristiques particulières de la personne. On parle alors de confiance généralisée. Par exemple un employeur s'attend normalement à ce qu'un travailleur vienne travailler car c'est dans son intérêt de recevoir un salaire plutôt que d'être licencié. Parfois la confiance se base sur une série d'observations empiriques de l'autre personne, de ses caractéristiques et de son comportement. Par exemple, un employeur pourrait ne pas faire confiance à un travailleur qui a un casier judiciaire.

Dans le travail présenté ici je fais en général l'hypothèse que la confiance est rationnelle et se base sur une bonne compréhension des incitants de l'autre personne. La confiance implique deux personnes : celle qui fait confiance et celle que est jugée fiable, c'est-à-dire, digne de confiance. La personne qui fait confiance est celle qui a quelque chose à perdre. Dans une situation contractuelle, par exemple, c'est la personne qui donne quelque chose avant d'avoir reçu une contrepartie. Évidemment il est possible que la confiance soit mal placée, comme lorsque l'on met sa confiance dans un escroc. Si la proportion d'escrocs dans la population est très faible, il est néanmoins possible de faire rationnellement confiance à un inconnu tout en sachant qu'il y a une faible probabilité que cette personne vous trompe. C'est le cas, par exemple, lorsque l'on achète quelque chose sur *ebay*.

Une des bases empiriques sur lesquelles la confiance se fonde est la réputation de l'individu à qui l'on est appelé à faire confiance. C'est pourquoi dans le langage courant confiance et réputation sont souvent intimement liés. Dans cet article, nous allons nous attacher à distinguer ces deux concepts. Nous allons réserver le terme de réputation pour décrire le partage d'informations sur l'individu à qui l'on est appelé à faire confiance. Peut-être cet individu a-t-il été en contact avec d'autres, peut-être a-t-il une histoire qui révèle quelque chose d'utile sur ses caractéristiques. Cette histoire peut alors être prise en compte pour mieux prédire le comportement futur de cet individu. Le comportement passé de quelqu'un peut en effet révéler beaucoup de choses différentes sur son compte, par exemple que cet individu est un charpentier expérimenté ou qu'il est en banqueroute. Dans les pages qui suivent nous allons disséquer la réputation en plusieurs composantes. Cela nous permettra de découvrir que ces différents éléments jouent souvent un rôle très différent non seulement dans l'établissement de la confiance mais aussi dans l'équilibre de marché qui en résulte.

La réputation n'est pas la seule base empirique sur laquelle la confiance peut être fondée. Il est possible d'observer directement certains attributs de la personne en laquelle on est appelé à faire confiance. Par exemple, on peut visiter son usine pour s'assurer qu'il est bien le fabricant qu'il prétend être. On peut aussi lui faire passer un test, soit explicitement – comme lorsque l'on interroge un candidat à l'emploi – soit implicitement – comme lorsque l'on observe l'aspect extérieur, le langage et l'attitude d'un acheteur potentiel. Dans ce cas, l'observation est directe et ne repose pas sur le partage d'observations avec d'autres.

De cette discussion, il ressort que le concept de réputation ne s'applique que lorsque ces observations individuelles sont partagées entre agents économiques. C'est également le sens donné au mot dans le français courant : si quelqu'un est digne de confiance à cause d'attributs qu'on a observé directement par un test, on ne dit pas « cette personne a bonne réputation » mais « elle a réussi le test ». Ce n'est que si les résultats du test sont circulés au sein d'un groupe que l'on pourra parler de réputation.

Cette distinction est importante car l'information partagée n'est pas toujours exacte. Il y a plusieurs raisons à cela. Tout d'abord il est possible que l'information transmise soit exacte mais qu'elle ne soit pas reçue de façon correcte, à cause

d'interférences dans la transmission par exemple. Il est aussi possible qu'une information inexacte soit transmise de façon délibérée. La victime intentionnelle peut être la personne dont la réputation a été ternie. Elle peut aussi être la personne à laquelle l'information erronée est transmise, par exemple pour la décourager de poursuivre une affaire qui est en conflit avec les intérêts de la personne qui transmet l'information. Pour ces raisons, le transfert d'information lui-même dépend de la confiance que les agents ont entre eux.

Étant donné que tout notre travail d'analyse tourne autour des différentes composantes de la confiance et de la réputation, il est impératif de déconstruire ces termes pour en extraire les éléments constitutifs. Pour cette raison le lecteur est invité à reconnaître que ces termes reçoivent ici une signification à la fois plus précise et plus complexe que dans le langage courant.

Cette approche nous permet d'établir l'écart entre les hypothèses et les implications du modèle économique standard, et les phénomènes rencontrés en Afrique subsaharienne. De nombreuses distorsions vont être mises en lumière et décortiquées, telles la rigidité des marchés basés sur des relations commerciales de long terme, la flexibilité des contrats et le rôle des réseaux d'affaires. Nous mettons également en lumière le biais ethnique présent dans l'entrepreneuriat de certains pays.

Ces divers phénomènes sont expliqués à partir d'un raisonnement construit sur l'étude précise du respect des contrats, du rôle de la confiance dans les relations d'affaires et de la circulation et du partage de l'information. Une fois saisies les différentes contraintes auxquels les agents doivent faire face, on comprend enfin la logique des stratégies développées par les entrepreneurs africains. L'absence d'institution formelle suffisamment puissante a favorisé l'émergence de mécanismes informels pour y faire face. Les modèles théoriques bâtis sur les modèles standards aboutissent souvent à des solutions non réalistes. Notamment, l'analyse présentée ici relève comment le respect des contrats ne s'effectue pas par l'application de punitions collectives. C'est plutôt la valeur de la relation d'affaires et donc la crainte de la perdre qui crée une incitation pour la conserver. Ceci justifie que les relations commerciales se fassent sur le long terme.

1. THÉORIE

1.1 *Marché libre ou marché aux puces?*

Il est maintenant communément reconnu que les échanges – et donc les marchés – sont essentiels au développement économique. Il y a plusieurs raisons à cela. Tout d'abord, les marchés ouvrent la porte à toute une série de gains mutuels d'échanges grâce auxquels les individus ou les régions ne sont plus obligés de produire tout ce qu'ils consomment. Ces gains d'échanges permettent aux producteurs de se spécialiser et donc de capturer des gains de spécialisation. En se spécialisant, les producteurs augmentent leur production de certains biens, ce qui leur permet de capturer des rendements d'échelle dans la production de ces biens.

Il y a une perception générale parmi les économistes selon laquelle les marchés sont faciles à mettre sur pied : il suffit de fournir une monnaie d'échange et d'assurer la protection des biens et des personnes, et le secteur privé fait le reste. Mon expérience africaine suggère que la réalité est plus complexe.

Avec pour seules institutions de marché la monnaie et la prévention du vol, les échanges prennent une forme rudimentaire que, dans mes écrits, j'ai surnommée marché aux puces (*flea market*), pour la contraster avec la forme idéalisée du marché libre (*free market*) (Fafchamps et Minten, 2001a). Dans un marché aux puces, les transactions sont très simples : l'acheteur inspecte le produit sur place, paie et s'en va avec le produit de son achat. Il n'y a pas de facturation, pas de garantie et pas de paiement par chèque. L'acheteur et le vendeur ne se connaissent pas. C'est donc un marché anonyme.

Ce mode d'échange peut satisfaire les très petites entreprises. Mais il n'est pas approprié pour les entreprises plus importantes : imaginez un gérant de supermarché obligé de passer toute la journée à la porte de son magasin pour inspecter les marchandises proposées et pour payer comptant tous les fournisseurs, sans recours si les produits s'avèrent de mauvaise qualité. Étant donné que les entreprises d'une certaine taille sont essentielles pour la croissance économique d'un pays, le marché aux puces ne permet pas un développement économique suffisant. Au-delà d'une taille minimale, les entreprises doivent pouvoir conclure des transactions à obligations contractuelles différées de façon à permettre la garantie, le placement de commandes, le paiement après facturation mensuelle, le paiement par chèque, *etc.* De plus, sans obligations différées, beaucoup de marchés sont impossibles, telles que le crédit, l'assurance ou l'emploi. Étant donné que ces marchés sont essentiels au tissu économique, le respect des contrats à obligations différées est fondamental au fonctionnement économique, un point mis en exergue par North (1990) dans son travail sur le développement historique des marchés en Europe.

Pour cette raison, il est utile de prendre le respect des contrats comme concept organisateur d'une réflexion sur les institutions de marchés. Un système d'échange efficient requiert que les parties contractantes suivent les termes du contrat. Cela pose la question de savoir comment le respect des contrats est assuré.

1.2 Les mécanismes de respect des contrats

La littérature a identifié plusieurs mécanismes susceptibles, isolément ou en combinaison avec d'autres, d'assurer le respect des contrats (Greif, 1993; Platteau 1994a et 1994b; Fafchamps 1996). Le premier de ces mécanismes repose sur les émotions, telles que le sentiment de culpabilité ou la honte. Le sentiment de culpabilité est une émotion négative par laquelle un individu se punit lui-même pour avoir violé une obligation morale. Comme Platteau (1994b) l'explique très bien dans son article dédié aux institutions de marché, le sentiment de culpabilité est quelque chose qui se façonne lors des premières années de la vie. Certains individus ayant été maltraités durant leur enfance sont incapables d'éprouver un sentiment de culpabilité. Non seulement la capacité à éprouver un sentiment de culpabilité,

mais aussi l'objet du sentiment de culpabilité est façonné par l'environnement de jeunesse : certain enfants apprennent à ne pas voler, d'autres à ne pas violer les règles du gang.

Le développement moral des individus est également affecté par leur environnement idéologique et religieux, qui renforce le sentiment de culpabilité pour certaines offenses, mais peut aussi le réduire pour d'autres. La haine interethnique ou interclasses, par exemple, peut éliminer le sentiment de culpabilité dans le cas de transgressions affectant des membres d'un autre groupe. Dans son travail sur le Kenya, Ensminger (1992) décrit comment l'islam s'est répandu en Afrique de l'Est le long des routes commerciales par le fait que les commerçants musulmans établis sur la côte préféraient traiter avec d'autres musulmans, sans doute parce qu'ils partageaient un code éthique commun favorisant le respect des contrats.

La honte est une autre émotion qui peut également être mobilisée pour le respect des contrats (Barr, 2002a). Au contraire du sentiment de culpabilité qui est purement individuel, la honte implique un jugement d'autrui – qu'il soit réel ou simplement anticipé. Comme le sentiment de culpabilité, ce sentiment peut être manipulé et renforcé par diverses pratiques de groupe. La différence est que l'activation du sentiment de honte requiert un mécanisme pour la circulation de l'information relative à l'action répréhensible. Si cette information reste confidentielle, la crainte d'être la risée des membres du groupe est minime. L'efficacité de la honte en temps que mécanisme de respect des contrats repose donc sur l'existence d'un système fiable de circulation de l'information au sein du groupe. Le partage de l'information est un thème sur lequel nous reviendrons par la suite.

Le respect des contrats peut également être assuré par la crainte de poursuites devant les tribunaux. La plupart des économistes confondent d'ailleurs souvent les institutions de marché avec les institutions légales. Pourtant, pour que les tribunaux assurent le respect des contrats, il faut que la menace d'une action en justice soit crédible. En Afrique subsaharienne, cela est rarement le cas et ceci pour trois raisons principales.

Tout d'abord, le montant du dommage subi doit être suffisamment important pour justifier les frais, l'investissement émotionnel et le temps dépensés dans une action en justice. Pour la plupart des transactions auxquelles les individus sont confrontés dans leur vie de tous les jours, le montant en jeu ne justifie pas un recours rationnel à la justice. Pensons par exemple à l'achat d'un litre de lait au supermarché : si de retour à la maison ce lait s'avérait périmé, il ne serait pas rationnel d'intenter une poursuite en justice envers l'épicier puisque le dommage subi est largement inférieur au coût d'un recours en justice. Le recours aux tribunaux n'est crédible que pour les transactions suffisamment importantes, comme l'achat d'une maison ou le paiement d'une indemnité de licenciement¹. Dans les

1. Pour simplifier les choses, j'ignore ici la possibilité de poursuites en responsabilité civile, tels que ceux occasionnés si un bien défectueux cause un dommage au patrimoine ou à la santé de l'acheteur.

pays d'Afrique – comme dans d'autres pays pauvres – l'immense majorité des transactions commerciales ont un montant très faible et pour cette seule raison sont difficiles à faire respecter par le biais des tribunaux.

Même lorsque le montant est suffisamment élevé pour justifier une action en justice, il faut que le défendeur ait un patrimoine suffisant pour payer des dommages et intérêts. Si le défendeur ne possède rien qui ne puisse être saisi, cela ne sert à rien de lui intenter un procès. Dans les pays pauvres, la grande majorité des habitants n'ont qu'un patrimoine réduit qu'il est très difficile sinon impossible de saisir – à moins de réintroduire le servage pour dette (Srinivasan, 1989; Genicot, 2002), ce que personne ne suggère. En Afrique subsaharienne, ces problèmes communs à tous les pays pauvres se compliquent d'un système de droit foncier souvent ambigu (Migot-Adhola *et al.*, 1991; Platteau, 2000). En conséquence, il est rarement possible pour un créancier de se saisir du patrimoine foncier d'un débiteur délinquant.

Le recours aux tribunaux requiert que des éléments de preuve puissent être fournis, tels que factures, bon de caisse, comptes audités, *etc.* Étant donné qu'une grande partie de la population africaine est analphabète, les preuves écrites sont rares – et difficiles à fournir pour la majorité des habitants. Tous ces éléments se combinent pour miner l'efficacité de la justice dans la protection des contrats.

La presse à plusieurs fois fait écho de récits selon lesquels, en l'absence d'un système légal efficace, le rôle de la mafia russe est de faire respecter les contrats au sein du monde des affaires. L'intervention d'hommes de main pour faire payer des dettes de jeu fait également partie du folklore populaire. Il est vrai que la crainte de violences ou autres sanctions illégales peut décourager le non-respect des contrats. C'est sans doute une des raisons pour lesquelles la violence joue un rôle diffus dans divers commerces illégaux, tels que le commerce de la drogue, la prostitution, le jeu, *etc.*

Il est normal de craindre que diverses mafias soient également à l'œuvre dans le monde des affaires en Afrique subsaharienne. Comme nous le verrons plus avant, ce n'est pas vraiment le cas. La raison en est qu'il existe deux autres mécanismes de respect des contrats. Le premier est la crainte de perdre une relation d'affaires, le second est la crainte de perdre sa réputation commerciale et dès lors de perdre des opportunités d'échange avec une communauté d'affaires. Nous discutons brièvement ces deux mécanismes.

Beaucoup de fabricants de produits manufacturés ont peur de perdre leur source d'intrants s'ils ne paient pas leur fournisseurs (Lorenz, 1988). Cet argument peut aisément être formalisé sous forme de jeu répété entre client et fournisseur (Kranton, 1996; Fafchamps, 2002). Pour que la crainte de perdre une relation d'affaires soit suffisante pour faire respecter un contrat, deux conditions doivent être remplies : le débiteur doit être suffisamment patient et la relation d'affaires doit être difficile à remplacer.

En Afrique subsaharienne, beaucoup de débiteurs potentiels ont peu d'actifs pour amortir les chocs de la vie de tous les jours (Fafchamps, 2003b). Ils rencontrent

fréquemment des difficultés financières et autres qui les empêchent de faire face à leurs obligations contractuelles. En termes de jeu répété, ils deviennent de temps à autre « impatients » : lors d'un choc, l'argent aujourd'hui a beaucoup plus de valeur que la perspective de perte d'un revenu futur. Dans ce contexte, il est illusoire d'insister sur le respect des contrats en toutes circonstances. Cette philosophie se retrouve d'ailleurs dans le droit occidental sous le nom de « force majeure » ou « *act of God* ». Néanmoins, tous les débiteurs ne se ressemblent pas; certains sont plus vulnérables que d'autres, commercialement et financièrement, et donc représentent des risques différents de non-respect des contrats.

La valeur future d'une relation d'affaires dépend de la facilité avec laquelle elle peut être remplacée (Shapiro et Stiglitz, 1984; Ghosh et Ray, 1996). Si un client peut immédiatement trouver un fournisseur équivalent, la perte d'un fournisseur ne cause pas un dommage très sérieux. Si au contraire le fournisseur a le monopole d'un intrant indispensable, la perte de la confiance du fournisseur causerait un dommage irréparable. Dans les économies africaines, le nombre d'entreprises de grande taille est généralement très réduit. Cela conduit souvent à des situations de quasi-monopole sur certains intrants. Il est dès lors raisonnable de supposer que la crainte de perdre une relation d'affaires est susceptible de jouer un rôle dans le respect des contrats.

La crainte de perdre sa réputation d'affaires peut également être formalisée sous forme de jeu répété (Kandori, 1992; Greif, 1993; Fafchamps, 2002). La seule différence est que la perte de réputation entraîne non seulement un arrêt des échanges avec la personne dont le contrat n'a pas été respecté, mais aussi avec d'autres acheteurs et vendeurs potentiels. La perte de réputation affecte donc la facilité avec laquelle une relation d'affaires peut être remplacée. À la limite, si la perte de réputation est universelle, tout échange futur devient impossible. La pertinence pratique de ce type de mécanisme dépend d'une série de facteurs – circulation d'informations fiables, caractère décentralisable du mécanisme – sur lesquels nous allons revenir dans quelques pages.

2. DONNÉES

Maintenant que nous avons présenté le cadre conceptuel de notre travail, il nous faut dire quelques mots concernant les données qui le sous-tendent.

La première source de données provient d'une série d'enquêtes de panel sur les entreprises manufacturières dans les pays suivants : Burundi, Cameroun, Côte d'Ivoire, Éthiopie, Ghana, Kenya, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe. À l'exception de l'Éthiopie, ces données furent collectées sous l'impulsion du programme régional sur le développement des entreprises (RPED) de la Banque mondiale. Au Ghana, Kenya et Zimbabwe, ces données furent complétées par de petites enquêtes en profondeur dédiées entièrement au crédit interfirmes et au respect des contrats.

Ma seconde source de données est une série d'enquêtes transversales sur les commerçants agricoles réalisées au Bénin, Malawi et à Madagascar. Ces enquêtes

furent réalisées en collaboration avec l'International Food Policy Research Institute (IFPRI) et la Banque mondiale. J'ai été impliqué de près dans la réalisation de ces enquêtes, particulièrement les enquêtes de commerçants agricoles que j'ai organisées personnellement, et les enquêtes en profondeur sur le respect des contrats, où j'ai mené moi-même un grand nombre d'entretiens avec les entrepreneurs.

De ce patient travail de terrain, il ressort quelques idées maîtresses que le reste de cet article tente de résumer.

3. RÉSUMÉ DES RÉSULTATS EMPIRIQUES

Qu'est ce qui dissuade le non-respect des contrats en Afrique? Conformément à nos anticipations, le rôle des sanctions légales dans le respect des contrats commerciaux est réduit. Le recours aux tribunaux est limité aux grandes entreprises et aux transactions importantes. Dans le cas des commerçants agricoles, l'utilisation des tribunaux est quasi inexistante, sauf en cas de vol. Ceci s'explique par le très grand nombre de petites transactions entre commerçants et par la présence d'une myriade de producteurs et de consommateurs.

Contrairement aux idées reçues, les mafias et hommes de main ne jouent aucun rôle dans le respect des contrats en Afrique – à tout le moins dans les secteurs agricole et manufacturier et dans les pays couverts par les données collectées. Il est néanmoins possible que ces mécanismes soient plus importants dans les pays touchés par la guerre civile ou la déliquescence de l'État, ce qui aurait empêché des enquêtes de terrain.

La littérature théorique sur le respect des contrats a souvent mis en exergue la crainte de perte de réputation. Les données indiquent que, en pratique, cette crainte est faible. Nous discutons cet aspect des choses plus en détail ci-dessous.

En Afrique subsaharienne les mécanismes les plus importants de respect des contrats sont le sentiment de culpabilité et la crainte de perdre une relation d'affaires. La religion joue un rôle non négligeable dans le premier processus, soit directement – en augmentant le sentiment de culpabilité pour non-respect opportuniste d'un contrat – soit indirectement comme moyen de signaler son honnêteté. En effet, participer à un service religieux où les vertus morales sont continuellement mises en valeur est probablement plus pénible pour les escrocs.

Le mécanisme de respect des contrats le plus important est sans aucun doute la crainte de perdre une relation d'affaires. Une grande partie du commerce intérieur en Afrique subsaharienne se fait en effet sur base de relations commerciales à long terme. Les entreprises gardent les mêmes clients et fournisseurs pendant de nombreuses années. Le temps requis pour établir une nouvelle relation commerciale est relativement long : les clients doivent acheter régulièrement pendant trois à six mois au comptant avant de recevoir un crédit fournisseur. La perte d'un fournisseur entraîne dès lors un manque à gagner qui peut être très important pour les entreprises manufacturières. La crainte d'une telle perte semble être la raison principale pour laquelle les entreprises respectent leurs obligations contractuelles.

Étant donné que les sources d'approvisionnement sont plus diversifiées dans le commerce agricole, le manque à gagner est également plus faible. Cela explique sans doute que la majeure partie des transactions entre commerçants agricoles n'implique aucune obligation contractuelle différée : la population africaine est nourrie par le biais de marchés rudimentaires reposant quasi entièrement sur des transactions immédiates – ce que nous avons appelé plus tôt un marché aux puces. La nécessité de payer en espèces et de vérifier la qualité des biens à chaque étape ajoute inmanquablement aux coûts de transactions. Cela contribue sans aucun doute au coût élevé de la commercialisation agricole en Afrique subsaharienne (Fafchamps et Gabre-Madhin, 2001; Fafchamps *et al.*, 2005). L'absence de contrats à long terme signifie également que le système de commercialisation n'est pas capable d'anticiper les pénuries alimentaires, d'où un stockage de long terme qui est insuffisant pour faire face aux chocs climatiques.

3.1 *Qu'est-ce qui donne une valeur aux relations d'affaires?*

Il est vraisemblable que le manque de concurrence est en partie ce qui donne une valeur aux relations d'affaires. Ce n'est pas la seule raison, cependant. En effet, il est fréquent que les agents économiques entretiennent des relations commerciales sur de très longues périodes même lorsqu'il existe des sources alternatives d'approvisionnement.

L'interprétation de cette situation la plus en accord avec les données collectées est que les agents économiques ont des difficultés à identifier des partenaires commerciaux fiables. La littérature théorique sur le respect des contrats fait l'hypothèse que tous les agents économiques sont du même type. Cette hypothèse ne semble pas correspondre à la perception des agents économiques. Ceux-ci divisent le monde entre agents fiables et agents non fiables. L'évaluation *ex ante* des clients et fournisseurs potentiels est entièrement verbalisée en termes de *confiance* et non en termes de punition collective.

D'un point de vue théorique, il est possible de distinguer les agents non fiables entre ceux qui sont malhonnêtes, parce qu'ils ont un sentiment de culpabilité faible, et ceux qui sont incompetents ou financièrement fragiles. Cela nous permet de comprendre pourquoi l'évaluation *ex ante* cherche principalement à identifier des signaux corrélés avec honnêteté de la personne – tels que la religion ou le comportement – et des marques réelles d'intérêt dans la relation commerciale.

La théorie des jeux répétés prédit que les agents incompetents attachent une plus faible valeur à une relation commerciale. La raison est que, pour ces agents, les gains d'échange espérés sont peu élevés – et peut-être même négatifs. Les résultats de mes travaux empiriques indiquent qu'il est extrêmement fréquent pour les opérateurs économiques d'exiger des nouveaux clients qu'ils achètent au comptant pendant plusieurs mois avant qu'un crédit fournisseur ne leur soit offert (Fafchamps, 2004; Fafchamps et Minten, 2001a). Cette période d'attente sert à départager les acheteurs réguliers des acheteurs occasionnels. Appelés à justifier

cette pratique, les entrepreneurs expliquent que les entrepreneurs incompetents (artisans et commerçants agricoles) ne pourraient acheter des fournitures pendant plusieurs mois sans rien vendre. Par conséquent, un acheteur régulier a bien plus de chances d'être un entrepreneur compétent qu'un acheteur occasionnel. En d'autres termes, la période d'attente sert à éliminer les agents moins performants, un peu de la même façon qu'un stage de travail ou un apprentissage servent à éliminer les travailleurs improductifs. Ce qui est frappant est que, comme dans le modèle de chômage de Shapiro et Stiglitz (1984), cette période d'attente sert indirectement à donner une valeur à la relation d'affaires – et donc à décourager les ruptures de contrat.

3.2 *Réputation et partage de l'information*

Les deux mécanismes de respect des contrats que nous venons de discuter – sentiment de culpabilité et crainte de perdre une relation d'affaires – ne reposent pas sur la circulation d'information. Faut-il en déduire que le partage d'information ne joue aucun rôle dans les mécanismes de respect des contrats en Afrique? Pas du tout, mais le rôle joué par l'information n'est pas le même que celui qui lui est assigné par la théorie.

La littérature théorique fait souvent l'hypothèse que la circulation d'information sur le non-respect des contrats met en route une punition collective sous la forme d'exclusion d'échanges futurs avec tous les membres d'une communauté d'affaires (Kandori, 1992; Greif, 1993; Milgrom *et al.*, 1991; Kranton, 1996). De cette manière, un argument de jeu répété permet d'assurer le respect des contrats.

Cet argument théorique souffre néanmoins d'un problème : comment est-il possible d'organiser une punition collective de manière décentralisée? En effet, la punition collective n'est pas nécessairement dans l'intérêt individuel des agents économiques. Sauf dans certains cas spéciaux, tels que celui discuté par Greif (1993), les agents ont plutôt intérêt à renégocier avec les exclus de façon individuelle et cachée. La mise en place d'une exclusion collective semble donc requérir une métapunition, c'est-à-dire, une punition des agents qui traitent avec ceux qui sont supposés être exclus.

Dans toutes mes enquêtes en Afrique subsaharienne, nulle part ai-je observé des punitions collectives. Les enquêtes n'ont pas non plus fournis d'indices suggérant la présence cachée de telles formes de punition. Par exemple, il y a peu de partage d'information sur le non-respect des contrats, et cela bien qu'il y ait beaucoup de partage d'information sur les opportunités commerciales et sur le type des agents économiques. De plus, les entrepreneurs enquêtés ne semblent pas craindre que le non-paiement d'un fournisseur amène les autres fournisseurs à refuser un crédit. Aucun répondant ne décrit le refus de contracter comme une punition pour non-respect d'un contrat avec un autre fournisseur. Finalement, les données n'ont fourni aucun indice de l'existence de métapunitions et de mécanismes de coordination en vue d'une punition collective.

Cela veut-il dire qu'il n'y a pas de partage d'information entre entreprises? Pas du tout, mais en Afrique subsaharienne le partage d'information entre agents économiques porte essentiellement sur le *type* des agents (information positive), pas sur leur mauvais *comportement* dans le passé (information négative). Ce partage de l'information sert à identifier plus rapidement les agents honnêtes et compétents. Par exemple, les opérateurs économiques cherchent à savoir si un client potentiel est capable de produire et de vendre, pas s'il a jamais refusé de payer un fournisseur. Ce système ressemble au marché du travail où le partage d'informations positives prend généralement la forme de recommandation – par exemple de la part d'un enseignant ou d'un employeur précédent. Par elle-même, cette recommandation donne une information sur la compétence du travailleur mais, puisqu'elle n'est pas exhaustive, elle ne peut pas éliminer la possibilité que le travailleur ait, à un moment donné, été malhonnête avec un autre employeur.

Les tricheurs sont-ils quand même exclus? Mon travail de terrain indique que même en l'absence de punition coordonnée, les agents économiques peuvent néanmoins refuser de traiter avec les tricheurs à condition qu'ils interprètent le non-respect des contrats comme véhiculant une information sur le type de l'agent. Par exemple, le non-paiement d'un fournisseur peut être interprété comme signal de malhonnêteté ou d'incompétence. Un client qui soudainement s'arrête de payer ses fournisseurs peut aussi être au seuil de la banqueroute ou de la retraite, une situation qui peut être conceptualisée comme un changement de type.

L'exclusion d'échanges futurs après rupture de contrat dépend donc de l'interprétation donnée au non-respect des contrats : il se peut que le contrat n'ait pas été respecté à cause d'un choc temporaire (retard de livraison); il se peut également que le contrat n'ait pas été respecté à cause d'un choc permanent (banqueroute). Si les chocs temporaires sont fréquents par rapport aux chocs permanents, le non-respect d'un contrat est plus souvent interprété comme un phénomène passager qui mérite des circonstances atténuantes, et vice versa. Ceci crée la possibilité d'équilibres multiples en attentes rationnelles. Dans un équilibre, les ruptures de contrat sont fréquentes mais ne sont pas interprétées comme signe de banqueroute; dans l'autre, les ruptures de contrat sont rares et, par conséquent, sont interprétées comme signe de changement de type. Il est possible de démontrer de façon théorique que l'équilibre avec exclusion décentralisée est le plus efficient des deux. Mon travail de terrain suggère qu'en Afrique subsaharienne où les chocs sont fréquents, le non-respect d'un contrat n'est pas nécessairement interprété comme un signal de banqueroute. En conséquence, une rupture de contrat avec un autre opérateur économique ne mène pas nécessairement à une exclusion d'échanges futurs.

Pour résumer, le partage d'informations en Afrique subsaharienne joue un rôle complexe dans le respect des contrats. Tout d'abord, nous avons vu que l'information imparfaite ne mène pas automatiquement à l'échec des mécanismes de respect des contrats. Il est vrai que le manque d'information rend les obligations contractuelles contingentes plus difficiles à faire respecter, et nécessite un suivi

rapproché des clients et fournisseurs. Mais en même temps l'information imparfaite facilite le respect des contrats. En effet, si le type des agents économiques n'est pas observable, l'évaluation de nouveaux clients et fournisseurs est difficile et coûteuse. Par conséquent, former une relation contractuelle nouvelle avec un agent économique compétent est difficile. Cela procure une valeur à une relation commerciale existante car les acteurs de qualité sont difficiles à remplacer. Le souci de préserver les relations existantes amène donc les parties au contrat à se ménager les uns les autres. Malheureusement ce processus réduit également l'efficacité des marchés car il limite la concurrence et lie les agents économiques pour de longues périodes.

Même si le partage d'information est en général bon pour l'efficacité économique, il n'est pas toujours bon pour l'équité. La raison est que, dans un monde sans partage d'information, les entreprises ne peuvent pas se permettre de refuser d'évaluer de nouveaux clients ou fournisseurs potentiels. Par contre, dans un monde avec partage d'information, l'externalité d'information crée une situation de *free riding* : il est possible que les entreprises refusent d'évaluer des clients ou fournisseurs qui ne sont pas encore connus et sur lesquels aucune information n'est disponible. La raison est qu'ils peuvent se permettre d'attendre qu'un client ou fournisseur connu se présente. Dans un tel monde, il est difficile aux nouveaux arrivants de se faire évaluer.

J'ai rencontré une telle situation dans les enquêtes approfondies sur le crédit fournisseur entre entreprises manufacturières. Ces enquêtes ont révélé qu'au Ghana le partage d'information sur les clients potentiels est très réduit. Cet échange d'information est mieux développé au Kenya, où l'information circule à l'intérieur de réseaux informels, principalement entre entrepreneurs d'origine asiatique. Par contre au Zimbabwe, l'importante pénétration dans le pays d'une entreprise de crédit de référence (Dun&Bradstreet) signifie qu'au moment de l'enquête, l'information sur les clients potentiels circulait de façon très large parmi les nombreux clients de cette entreprise. Dans le même temps, les résultats d'enquête suggèrent que la surreprésentation des minorités ethniques dans le monde des affaires est beaucoup plus marquée au Kenya et surtout au Zimbabwe. Les entretiens avec les entrepreneurs suggèrent que cela est partiellement dû au fait qu'au Ghana les entrepreneurs ne peuvent pas se permettre de refuser de donner une chance à tous les nouveaux clients puisque l'information circule très mal. Par contre, au Zimbabwe beaucoup d'entrepreneurs refusent systématiquement de traiter avec les nouveaux venus qui n'apparaissent pas dans la banque de données de l'entreprise de crédit de référence. Par conséquent, il est très difficile à de nouveaux entrepreneurs – particulièrement s'ils sont noirs – de pénétrer le monde des affaires.

3.3 *Respect modulé des contrats*

Jusqu'à présent nous avons parlé du respect des contrats comme si les contrats devaient être observés à la lettre. Dans la pratique, les contrats contiennent souvent,

de façon implicite ou explicite, des obligations contingentes. La raison est que les agents économiques sont sujets à divers chocs. À tout point dans le temps, chaque agent a une probabilité non nulle d'être incapable d'honorer un contrat. Insister pour qu'un contrat soit respecté en toutes circonstances n'est ni efficient ni praticable. En effet, la plupart des entreprises refuseraient de se lier à un contrat trop contraignant si les pénalités pour non-respect du contrat étaient élevées et la probabilité suffisamment haute d'être dans l'incapacité de respecter le contrat. Comme nous en avons déjà touché un mot, le droit occidental reconnaît dans son principe l'idée de défaut excusable – cas de force majeure, *act of God*.

Dans les économies développées, le concept de défaut excusable est généralement interprété de façon assez restrictive. C'est parce que ces économies sont bien intégrées et les possibilités d'assurance sont bien développées, en conséquence de quoi les opérateurs économiques sont rarement victimes de chocs inattendus. Dans des économies plus sujettes à des chocs, les opérateurs économiques ont besoin de plus de flexibilité dans le respect des contrats, sans quoi ils ne seraient pas à même d'opérer.

Mon travail empirique en Afrique subsaharienne indique en effet que le respect des contrats est très flexible. Les retards de paiement et les livraisons tardives sont monnaie courante et il y a pas mal de variations dans la qualité des fournitures. La fréquence et la taille des chocs auxquels les opérateurs économiques sont soumis rendent difficile l'identification précise des causes du non-respect des contrats. Cela explique pourquoi ceux qui ne respectent pas les contrats sont rarement exclus des échanges futurs. Évidemment, la flexibilité, c'est un peu comme un élastique : si on tire trop dessus, finalement il se casse. Le même raisonnement s'applique au respect des contrats : les opérateurs économiques sont prêt à accorder assez de flexibilité à leurs clients et fournisseurs, à condition qu'ils n'en abusent pas.

3.4 Incitations au partage d'information et effets de réseau

La littérature théorique sur le respect des contrats par jeu répété fait généralement l'hypothèse que les agents économiques partagent librement une information précise, que ce soit sur le type ou sur l'action des agents économiques. Mon travail de terrain suggère au contraire la présence de nombreux problèmes d'incitations au partage d'information.

Le premier problème est que le traitement et le transfert d'information sont coûteux pour celui qui procure l'information, bien qu'il ne soit pas celui qui en bénéficie. Par conséquent, les agents économiques ont généralement tendance à transférer des informations imprécises ou incorrectes. Le second problème est que l'information partagée bénéficie principalement aux concurrents. Pour éviter cela, les agents économiques font souvent de la rétention d'information. Finalement, la désinformation peut être utilisée pour faire du mal à un concurrent gênant. Les agents économiques sont donc tentés de faire circuler de façon délibérée des rumeurs et des informations fausses.

Pour ces trois raisons, les opérateurs économiques ne font confiance qu'à des sources d'information dignes de foi. Il n'y a pas de mécanisme de respect des contrats fondé sur les ragots. L'information circule essentiellement par le biais de réseaux interpersonnels. Ces réseaux véhiculent des informations diverses : sur les opportunités commerciales (ex. : prix, offre d'emploi), le type des agents (ex. : lettre de recommandation), leur comportement (ex. : en état de cessation de paiement), ainsi que les chocs qui les affectent (Fafchamps et Minten, 1999).

Cette situation peut être visualisée sous la forme d'un réseau (ou graphe) dans lequel chaque agent économique est un noeud et chaque relation interpersonnelle est un lien. Les agents qui sont mieux connectés ont accès à une information meilleure, ce qui leur permet d'obtenir des profits plus élevés (Fafchamps et Minten, 2001b et 2002).

La circulation d'information au sein de réseaux a également un effet indirect sur le respect des contrats. Les agents mieux connectés trouvent un nouveau partenaire (client, fournisseur, emploi, *etc.*) plus facilement. Par conséquent, ils subissent une pénalité moins élevée en cas de non-respect des contrats. Pour eux, la valeur d'une relation d'affaires est moindre, ce qui à l'effet paradoxal de rendre les contrats plus difficiles à faire respecter. En même temps, la circulation d'information au sein de réseaux d'affaires facilite l'émergence d'un équilibre dans lequel la rupture de contrat est découragée car elle est interprétée comme un signal de banqueroute.

3.5 *Ethnicité et communautés d'affaires*

Nous venons de voir que les réseaux d'affaires jouent un rôle important et complexe dans le respect des contrats. Ces réseaux d'affaires sont en partie le résultat d'efforts délibérés pour former des liens avec d'autres agents économiques, tels que la participation à des associations professionnelles ou des clubs à vocation d'affaires.

Les liens interpersonnels sont aussi en partie la conséquence de socialisation autour d'activités religieuses ou sportives. Dans la mesure où cette socialisation est concentrée à l'intérieur de groupes ethniques ou religieux, elle peut donner naissance à une surreprésentation des membres de ce groupe dans un secteur d'activité. Une telle surreprésentation peut émerger sans aucune coordination entre les membres du groupe, simplement parce que les réseaux interpersonnels donnent un avantage à des membres du même groupe, de la même ethnie ou du même sexe. Il est possible que le préjudice et la discrimination statistique soient également présents, et qu'ils viennent renforcer la surreprésentation ethnique ou religieuse existante.

Comme nous l'avons déjà vu, les données ne suggèrent pas la présence de coordination au sein des communautés d'affaires pour exclure certains groupes. La rivalité commerciale entre concurrents semble suffisante pour rendre cela impossible. Une bonne partie du biais ethnique dans le monde des affaires peut

être compris comme le résultat d'effets de réseaux (Fafchamps, 2000 et 2003a). Les résultats empiriques montrent qu'il existe un fort biais ethnique dans la composition de la population d'entrepreneurs manufacturiers en Afrique subsaharienne. Mais le type de biais ethnique et le rôle des populations non indigènes varient énormément d'un pays à l'autre. De plus, les données suggèrent la présence d'un biais ethnique dans l'accès au crédit dans le secteur manufacturier, dont une grosse partie peut être expliquée par des effets de réseau. Par contre, les enquêtes sur les commerçants agricoles ne fournissent aucune évidence de biais ethnique ou religieux dans le commerce des produits vivriers, mais montrent que de forts effets de réseau sont présents.

CONCLUSION

Implications de politique économique

Il est maintenant communément reconnu que les institutions jouent un rôle important dans le développement économique. Cela est particulièrement vrai des institutions de marché. Pour la plupart des économistes, les institutions de marché se résument aux seuls lois et tribunaux. Mon travail a montré que les lois et tribunaux ne sont pas suffisants pour assurer un bon fonctionnement des marchés. À de rares exceptions, l'Afrique a hérité de la colonisation des lois et tribunaux identiques à ceux qu'on trouve en Europe. Et pourtant les marchés sont loin d'être parfaits. De toute évidence, les lois et tribunaux ne suffisent pas à assurer des marchés efficients.

Cette situation est-elle due à un mauvais fonctionnement des tribunaux? Il est indéniable qu'il y a dans certain pays africains une forte corruption de la police et des prisons. L'exemple de Madagascar vient immédiatement à l'esprit (Root, 1993; Ministère de la Justice, 1999; Fafchamps et Minten, 2001a et 2005; Fafchamps et Moser, 2003). La corruption des tribunaux n'apparaît cependant pas plus sérieuse que dans d'autres parties du monde, telle la Chine, où les marchés se développent néanmoins². L'attitude conciliante des juges envers les débiteurs, auxquels beaucoup de tribunaux africains refusent d'imposer des mesures conservatoires, est peut-être un obstacle plus sérieux. Dans ce domaine le Zimbabwe offre un contre-exemple instructif : les tribunaux y sont notoirement plus stricts envers les débiteurs et le rôle des tribunaux dans le fonctionnement des marchés y est beaucoup plus marqué³.

Les résultats empiriques suggèrent que beaucoup d'institutions annexes jouent un rôle crucial dans le développement des marchés. Nous avons déjà parlé des agences de référence de crédit qui véhiculent de l'information sur les entreprises.

2. Voir aussi Hunt et Laszlo (2005) à propos du Pérou.

3. Au cas où le lecteur serait tenté de faire porter le blâme pour cette situation à la supériorité présumée du droit anglo-saxon, notons que le Zimbabwe est un pays de droit romain (d'origine hollandaise).

Une presse libre peut aussi alerter le public de cas d'escroquerie notoire, à condition cependant que l'application des lois sur la diffamation soit suffisante pour décourager les manipulations intentionnelles d'information. Au cours des années quatre-vingt-dix beaucoup de pays africains ont connu une explosion de la presse libre, mais le goût du sensationnalisme semble avoir émoussé le sens critique de bien des journalistes : beaucoup d'assertions qui y sont faites apparaissent sujettes à caution.

L'absence de standard commun rend le commerce difficile. Le pesage et le contrôle de qualité demandent beaucoup de temps aux entrepreneurs, particulièrement aux commerçants agricoles. Bien que le franchisage se soit développé dans certains secteurs tels que la grande hôtellerie, il est absent ailleurs en dépit du besoin de contrôle de qualité. L'introduction de grades et de mesures standardisées devrait réduire les coûts de transaction. Il en va de même pour la protection des marques et le contrôle de l'étiquetage. Devant la prolifération d'intermédiaires occasionnels et l'absence de marque pour les produits agricoles et les produits issus du secteur informel, consommateurs et entrepreneurs se trouvent forcés soit de vérifier la qualité des produits eux-mêmes – ce qui prend du temps – soit d'établir une relation de confiance avec un fournisseur qui s'assure du contrôle de qualité – ce qui réduit la concurrence.

L'efficacité des marchés de biens et services repose indirectement sur le fonctionnement adéquat de divers marchés spécialisés, comme les bourses des valeurs, des produits primaires, des actifs financiers, des obligations, des prêts hypothécaires, *etc.* Ces bourses fonctionnent grâce à la mise sur pied d'un environnement institutionnel extrêmement strict pour se prémunir contre la fraude. Il va sans dire qu'un tel environnement coûte cher à mettre en place et ne se justifie que si le volume des transactions est suffisant. En même temps, l'absence de tels marchés décourage l'utilisation de certains types de produits financiers (les marchés à terme, par exemple), ce qui en retour réduit la taille des marchés. Étant donné cet effet de feed-back, il est probable que des équilibres multiples existent, certains étant plus efficaces que d'autres.

Ces observations ne sont pas nouvelles. Ce qui a attiré moins d'attention, cependant, est la réalisation que ces marchés spécialisés ne peuvent fonctionner que si les contrats sur lesquels ils sont fondés – par exemple la promesse de livrer 100 tonnes de grain à un point donné à une date donnée – sont respectés. Autrement dit, le développement de marchés spécialisés, qui sont essentiels au progrès économique, ne peut se faire que si on a mis en place des mécanismes de respect des contrats dans les marchés pour les biens et services. Si ces contrats ne sont pas respectés, les marchés spécialisés sont incapables de fonctionner. Mon travail de terrain suggère que, dans le cas de l'Afrique subsaharienne, les contrats sont trop flexibles et leur respect trop basé sur les relations personnelles pour oser bâtir dessus des marchés spécialisés. La même remarque vaut pour les ventes aux enchères qui, dans un monde où les contrats sont trop souvent mal exécutés, ne peuvent se faire qu'en présence des quantités physiques, ce qui crée un encombrement souvent excessif.

Mon travail montre également qu'en présence de marchés imparfaits, diverses politiques d'accompagnement sont nécessaires pour minimiser les pertes d'efficacité et d'équité. Il est clair que dans un monde où les entrepreneurs éprouvent des difficultés à percer parce qu'ils peinent à convaincre les agents économiques de leur compétence, beaucoup d'entrepreneurs potentiels se découragent, avec pour résultat une réduction de la concurrence et une diminution de la qualité moyenne des entrepreneurs. Une intervention extérieure pour faciliter le démarrage d'entreprises, tel qu'un effort de certification des jeunes entrepreneurs, pourrait pallier ce problème. Le même raisonnement s'applique au marché du travail pour faciliter le premier emploi. D'autres mesures d'accompagnement envisageables concernent la réduction des chocs macroéconomiques (inflation, taux de change, mais aussi douanes, approvisionnement et transports). Comme nous l'avons vu, ces chocs incitent les entreprises à beaucoup de flexibilité dans le respect des contrats, ce qui rend difficile le développement de bourses spécialisées mais aussi l'insertion dans le commerce mondial où les délais et conditions de livraison doivent être respectés à la lettre.

Le développement des marchés en Afrique passe aussi par la promotion des institutions informelles. En particulier, il s'agit d'encourager dans le monde des affaires la socialisation sans barrière d'ethnicité ou de religion. Une manière de poursuivre cet objectif est de promouvoir les associations professionnelles formelles pour remplacer divers clubs et communautés fondées sur l'appartenance ethnique ou religieuse. Il est aussi important de cultiver les réseaux d'affaires internationaux, un domaine où, au contraire de la Chine et de l'Inde, l'Afrique est en très mauvaise position étant donné l'absence dans les pays développés d'une diaspora prospère d'origine africaine.

Implications pour la recherche

Comme c'est souvent le cas, l'analyse économique des pays en développement nous oblige à questionner nos hypothèses de travail. Maintenant que nous comprenons mieux comment les marchés fonctionnent en Afrique, nous pouvons nous demander si après tout ils fonctionnent tellement différemment dans les pays développés. La réponse est plus complexe qu'il n'y paraît.

Par exemple, le travail de Lisa Bernstein sur les diamantaires new-yorkais et sur les commerçants agricoles aux États-Unis décrit un monde très similaire à celui que je viens de présenter (Bernstein, 1992 et 1996). Dans ses publications sur le marché du travail aux États-Unis, Granovetter (1995) décrit une situation également très similaire : un important rôle des réseaux, la pratique des lettres de recommandation et les difficultés rencontrées par les nouveaux entrants sur le marché du travail. Les analyses descriptives sur les contacts entre entreprises (sous-traitance, participations croisées) soulignent également les effets de réseau bien que la forme soit différente (Lorenz, 1988; McMillan et Woodruff, 1999). Le partage d'informations dans le monde des affaires et sur le marché du travail

semble également suivre des réseaux (information sur les emplois disponibles, sur les opportunités commerciales), même si certains types d'information circulent de façon plus large (agence de crédit de référence, presse).

Ces observations ont des implications pour la recherche tant dans les pays développés que dans les pays sous-développés. Dans la mesure où les agents mieux connectés ont accès à plus d'informations utiles pour leur réussite sociale et économique, il y a lieu d'étudier le rendement du capital social tant pour les individus que pour les communautés d'affaires. Barr (2002a) et Fafchamps et Minten (2001b, 2002), par exemple, montrent que les entrepreneurs ayant de meilleurs contacts sont plus performants. Fafchamps (2003a) montre également que les contacts d'affaires sont un atout important à la création d'entreprise. Le capital social a donc des effets complexes d'efficience et d'équité qu'il est impératif d'étudier afin de mieux saisir la mesure dans laquelle les marchés réels diffèrent des marchés idéaux imaginés par les économistes.

Ce travail de recherche nécessite une meilleure compréhension théorique des modèles de réseaux. Ce travail a déjà commencé, avec par exemple Kranton et Minehart (2001) sur la modélisation des flux d'échange de biens et services, et Bala et Goyal (2000) sur la formation endogène des réseaux de partage d'information. Il est également impératif de développer des outils statistiques adéquats pour l'économétrie de réseaux. Un pas dans cette direction est accompli par Fafchamps et Gubert (2005) qui proposent une approche économétrique tenant compte des formes d'appariement et de l'interdépendance des observations.

Les résultats empiriques résumés ici indiquent que de nombreuses transactions de marché prennent place dans le cadre de relations personnalisées. Des résultats expérimentaux en psychologie du comportement indiquent que le cerveau humain est plus adapté à la solution de problèmes de tricherie qu'à la solution de problèmes abstraits, même s'il ont un niveau de complexité identique. D'autres travaux suggèrent que le cerveau humain s'investit émotionnellement plus lorsque la tricherie est personnalisée (comme dans le cas d'une relation avec un individu précis) que si elle vise un principe abstrait (comme le respect des contrats). Ces observations ouvrent de nouveaux axes de recherche sur les institutions de marché.

Il est généralement admis que les économies développées sont caractérisées par une moralité généralisée – les individus obéissent aux contrats même s'ils ne connaissent pas l'autre partie – alors que les économies moins développées dépendent d'une moralité personnalisée – les individus n'obéissent qu'aux contrats qui les lient à des personnes qu'ils connaissent et respectent. Le passage d'une forme de moralité à l'autre est vu comme indispensable à l'efficacité des marchés et donc au développement économique. Nos résultats semblent en accord avec ce principe. Mais la psychologie expérimentale suggère que le passage d'une forme de moralité à l'autre est plus difficile qu'il n'y paraît, à cause de la tendance du cerveau humain à personnaliser les relations de marché. Cela explique sans doute pourquoi beaucoup d'entreprises cherchent à personnaliser leurs produits ou services, par exemple en créant une image de marque.

Les marchés parfaits sont donc peut-être une utopie, à moins de trouver des institutions qui servent d'interface entre ce qui est personnalisé et ce qui est impersonnel. Un courtier en bourse est un exemple de ce type d'interface : la relation entre le client et le courtier peut être personnalisée, tandis que l'ordre d'achat transmis par le courtier au trader en bourse ne l'est pas. Les relations entre représentants de commerce et clients offrent un autre exemple : la relation entre le représentant et le client peut être personnalisée tandis que l'ordre de vente transmis au sein de la société ne l'est pas. La théorie des réseaux est à même d'étudier ce type d'interface. Beaucoup de travail reste à faire dans ce domaine.

BIBLIOGRAPHIE

- BALA, V. et S. GOYAL (2000), « A Non-Cooperative Model of Network Formation », *Econometrica*, 68(5) : 1 181-1 229.
- BARR, A. (2002a), « Cooperation and Shame ». Department of Economics, Oxford University, miméo.
- BARR, A. (2002b), « Enterprise Performance and the Functional Diversity of Social Capital », *Journal of African Economies*, 11(1) : 90-113.
- BERNSTEIN, L. (1992), « Opting out of the Legal System: Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry », *Journal of Legal Studies*, XXI : 115-157.
- BERNSTEIN, L. (1996), « Merchant Law in a Merchant Court: Rethinking the Code's Search for Immanent Business Norms », *University of Pennsylvania Law Review*, 144(5) : 1 765-1 821.
- ENSMINGER, J. (1992), *Making a Market: The Institutional Transformation of an African Society*, Cambridge University Press, New York.
- FAFCHAMPS, M. (1996), « The Enforcement of Commercial Contracts in Ghana », *World Development*, 24(3) : 427-448.
- FAFCHAMPS, M. (2000), « Ethnicity and Credit in African Manufacturing », *Journal of Development Economics*, 61(1) : 205-235.
- FAFCHAMPS, M. (2002), « Spontaneous Market Emergence », *Topics in Theoretical Economics*, 2(1), Article 2, Berkeley Electronic Press at www.bepress.com.
- FAFCHAMPS, M. (2003a), « Ethnicity and Networks in African Trade », *Contributions to Economic Analysis and Policy*, 2(1), Berkeley Electronic Press at www.bepress.com, p. article 14.
- FAFCHAMPS, M. (2003b), *Rural Poverty, Risk and Development*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.
- FAFCHAMPS, M. (2004), *Market Institutions in Sub-Saharan Africa*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- FAFCHAMPS, M. et E. GABRE-MADHIN (2001), « Agricultural Markets in Benin and Malawi: Operation and Performance of Traders », Technical report, DECRG, The World Bank, Washington D.C., Working Paper.
- Fafchamps, M., E. GABRE-MADHIN et B. MINTEN (2005), « Increasing Returns and Market Efficiency in Agricultural Trade », *Journal of Development Economics*, 78 : 406-442.

- FAFCHAMPS, M. et F. GUBERT (2005), « The Formation of Risk Sharing Networks: Evidence from the Philippines », Department of Economics, Oxford University, Oxford, miméo.
- FAFCHAMPS, M. et B. MINTEN (1999), « Relationships and Traders in Madagascar », *Journal of Development Studies*, 35(6) : 1-35.
- FAFCHAMPS, M. et B. MINTEN (2001a), « Property Rights in a Flea Market Economy », *Economic Development and Cultural Change*, 49(2) : 229-268.
- FAFCHAMPS, M. et B. MINTEN (2001b), « Social Capital and Agricultural Trade », *American Journal of Agricultural Economics*, 83(3) : 680-685.
- FAFCHAMPS, M. et B. MINTEN (2002), « Returns to Social Network Capital Among Traders », *Oxford Economic Papers*, 54 : 173-206.
- FAFCHAMPS, M. et B. MINTEN (2005), « Insecurity and Welfare ». Department of Economics, Oxford University, Oxford, miméo.
- FAFCHAMPS, M. et C. MOSER (2003), « Crime, Isolation, and Law Enforcement », *Journal of African Economies*, 12(4) : 625-671.
- GENICOT, G. (2002), « Bonded Labor and Serfdom: A Paradox of Voluntary Choice », *Journal of Development Economics*, 67(1) : 101-127.
- GHOSH, P. et D. RAY (1996), « Cooperation in Community Interaction Without Information Flows », *Review of Economic Studies*, 63 : 491-519.
- GRANOVETTER, M. S. (1995), *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, University of Chicago Press, Chicago, 2^e édition.
- GREIF, A. (1993), « Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition », *American Economic Review*, 83(3) : 525-548.
- HUNT, J. et S. LASZLO (2005), « Bribery : Who Pays, Who Refuses, What Are the Payoffs? » Department of Economics, McGill University, miméo.
- KANDORI, M. (1992), « Social Norms and Community Enforcement », *Review of Economic Studies*, 59 : 63-80.
- KRANTON, R. E. (1996), « The Formation of Cooperative Relationships », *Journal of Law, Economics, and Organizations*, 12(1) : 214-233.
- KRANTON, R. et D. MINEHART (2001), « A Theory of Buyer-Seller Networks », *American Economic Review*, 91(3) : 485-508.
- LORENZ, E. H. (1988), « Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry », in D. GAMBETTA (éd.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, New York.
- MCMILLAN, J. et C. WOODRUFF (1999), « Interfirm Relationships and Informal Credit in Vietnam », *Quarterly Journal of Economics*, 114(4) : 1 285-1 320.
- MIGOT-ADHOLLA, S., P. HAZELL, B. BLAREL et F. PLACE (1991), « Indigenous Land Rights Systems in Sub-Saharan Africa: A Constraint of Productivity? », *World Bank Economic Review*, 5 : 155-175.
- MILGROM, P. R., D. C. NORTH et B. WEINGAST (1991), « The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs », *Economics and Politics*, 2(19) : 1-23.

- MINISTÈRE DE LA JUSTICE (1999), *Justice selon les justiciables : Une enquête auprès des usagers du système judiciaire*, Gouvernement de Madagascar, Antananarivo. (*Justice According to Citizens: A Survey among Users of the Judicial System*).
- NORTH, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PLATTEAU, J.-P. (1994a), « Behind the Market Stage Where Real Societies Exist : Part I - The Role of Public and Private Order Institutions », *Journal of Development Studies*, 30(3) : 533-577.
- PLATTEAU, J.-P. (1994b), « Behind the Market Stage Where Real Societies Exist: Part II – The Role of Moral Norms », *Journal of Development Studies*, 30(4) : 753-815.
- PLATTEAU, J.-P. (2000), « Allocating and Enforcing Property Rights in Land: Informal versus Formal Mechanisms in Subsaharan Africa », *Nordic Journal of Political Economy*, 26(1) : 55-81.
- ROOT, H. (1993), *Environment for Investment in Madagascar: Institutional Reform for Market Economy*, Center for Institutional Reform and the Informal Sector, University of Maryland at College Park, College Park, MD. Country Report No. 11.
- SHAPIRO, C. et J. E. STIGLITZ (1984), « Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device », *American Economic Review*, 74(3) : 433-444.
- SRINIVASAN, T. (1989), « On Choice Among Creditors and Bonded Labour Contracts », in PRANAB BARDHAN (éd.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Clarendon Press, Oxford.